PROGRAMAS DE FORMACIÓN DE ESPECIALISTAS EN COMERCIO

VENDEDOR PROFESIONAL CON ORIENTACIÓN EN ALIMENTOS. CARNICERO, VERDULERO, LÁCTEOS Y FIAMBRES

DIRIGIDO A:

- Asociados a Cámaras y Centros Comerciales de la Provincia de Córdoba adheridos a FEDECOM.
- Interesados que trabajan en el comercio.
- Interesados en formarse en la actividad comercial.
- Empresas que demanden programas específicos a su perfil.

◆MATERIAS:

1-VENTA AUTOSERVICIO

- Cómo vender en el local (ventas no previstas).
- El mundo de la exhibición.
- Análisis del producto(reclamo – alternativo – impulsivo – estacional – reflexivo).
- Análisis de los exhibidores(comunes y especiales).
- Criterios de exhibición:
    - *Exhibiciones asociadas.*
    - *Exhibiciones temáticas.*
    - *Niveles o alturas de exhibición.*
    - *Complemento o universo.*
    - *Exhibiciones impulsivas.*
    - *Cortes verticales.*
    - *Armado de exhibiciones especiales.*
- Normas básicas de presentación de locales:
    - *Orden y limpieza.*
    - *Comunicación (gestión de carteles.)*
    - *Áreas de apoyo (caja – mostrador)*

2- VENTAELECTRÓNICA

- Qué es la venta on-line.
- Proceso básico de la venta on line.
- Mantener actualizado el catálogo online.
- Asesoramiento on line y soporte al cliente.
- Diferentes canales de comunicación on line.
- Medios de pago.
- Seguimiento de pedidos.
- Servicio post venta.

3- MANEJODEL DEPÓSITO

- Beneficios de una correcta gestión de trastienda.
- Gestión sencilla de inventarios.
- Ahorro de tiempo y esfuerzo.
- Armado de las estibas en estanterías.
- Planificación de la recepción.
- Criterios de ordenamiento de los productos.

4- VENTA PERSONAL:

- Entender al cliente actual-hábitos y comportamientos-.
- Apertura, desarrollo y cierre de la venta.
- Aprender a escuchar.
- Vender valores (calidad -prestigio - prestaciones - estética).
- Manejo de objeciones(precio - calidad - duración - estética).
- Claves de cierres de venta.
- Manejo de la consulta.
- Manejo de la queja.
- Normas de adecuación personal.

5- ALIMENTOSANO -BPM-

- ¿Qué es un alimento sano?
- Alimento no sano -adulterado - falsificado - vencido.
- Período de aptitud.
- Esquema de buenas prácticas bromatológicas.
- Agentes contaminantes.
- Herramientas de prevención.
- Contaminación cruzada directa e indirecta.
- **Higiene y limpieza:**
    - La importancia de la higiene y limpieza en los alimentos.
    - Tipos de suciedades a remover.
    - Herramientas, dispositivos y líquidos para limpiar.
    - Método de limpieza aplicado a planos y exhibidores.

6- MANEJO DEL PERECEDERO: FRUTAS Y VERDURAS / LÁCTEOS Y FIAMBRES / CARNE.

- El alimento perecedero y su incidencia en la rentabilidad (beneficio bruto).
- Conocer el producto (cualidades que lo identifican).
- Manipulación correcta del perecedero.
- Herramientas de conservación del perecedero.
- La merma y la carne.
- La merma y las frutas y verduras.
- Venta por autoservicio.
- Venta personal (apertura -desarrollo y cierre).
- Manejo de objeciones en la venta.
- Fundamentos en la calidad de un producto.

◆MODALIDAD DE CURSADO: VIRTUAL - SINCRÓNICO

Se ordenan las materias en un cronograma mensual estableciendo un día de dictado del contenido vía Meet, a lo largo del mes.
Son materias de 6 horas, a dictar en 4 clases de 1 1/2 H.
Cada alumno recibirá, vía mail o WhatsApp, un link para sumarse al aula virtual para el cursado.

◆MATERIAL PEDAGÓGICO DEL PROGRAMA:

- Videos explicativos.
- Manual de contenido.
- Hojas de orientación pedagógica.
- Evaluaciones.

◆CALENDARIO DE CURSADO

1- VENTA AUTOSERVICIO: Miércoles 20 - 27 /09 y 4/10 - 11/10 de 16.00 a17.30

2- VENTA ELECTRÓNICA: Jueves21 - 28 /09 y 5/10 - 12/10 de 16.00 a 17.30

3- MANEJO DEL DEPÓSITO: Miércoles 18 - 25 /10 y 1 - 08/11 de 16.00 a 17.30

4- VENTA PERSONAL - ATENCIÓNAL CLIENTE: Jueves 19 - 26 /10 y 2/11 - 9/11 de 16.00 a 17.30

5- ALIMENTO SANO - BPM -HIGIENE Y LIMPIEZA: Miércoles 15 - 22 - 29/11 y 6/12 de 16.00 a 17.30

6- MANEJO DE PERECEDERO: CARNE- FRUTAS Y VERDURAS - FIAMBRES Y LÁCTEOS: Jueves 16 - 23 - 30 /10 y 7/12 de 16.00a 17.30

7- EVALUACIÓN: Miércoles 13 /12 de 16.00 a 17.30

◆EVALUACIÓN - CERTIFICACIÓN

Completado el cursado, se ha establecido un día de evaluación tipo múltiple choice, con una alternativa de recuperación. El examen es on-line, aprobado el mismo, se emite el certificado correspondiente.